

Глава IX

Проблемы белорусского экспорта

*Валентина Юрик*¹

1. Введение

В предлагаемой главе анализируются основные проблемы внешней торговли Беларуси, в том числе и на микроуровне, с использованием традиционной статистики торгового баланса, разрабатываемой Министерства статистики совместно с Государственным таможенным комитетом Беларуси. Основные выводы макроэкономического анализа платежного баланса (недостаток финансирования необходимых импортных затрат на обновление и (или) расширение производственных мощностей, способных выпускать конкурентоспособную продукцию, растущая задолженность по текущим импортным контрактам и внешнему долгу) спроецированы на уровень предприятий, выпускающих основные товары белорусского экспорта. Показано, что рост экспорта и продукции в последние годы носит экстенсивный характер и основан на сокращении внутреннего спроса и переориентации товаров с внутреннего на внешний рынок. Дальнейшее наращивание производства и экспорта товаров при условии расширения внутреннего спроса практически на всех предприятиях-экспортерах уже сейчас наталкивается на недостаток средств для осуществления модернизации и расширения производства востребованной и конкурентоспособной на внешних рынках продукции. Для этого нужна валюта и (или) иностранные инвестиции. Но ни того, ни другого у Беларуси нет даже в количестве, способном обеспечить устойчивое простое воспроизводство. А это, в свою очередь, означает, что без смены макроэкономической политики (прекращения экспериментов с валютным курсом, проведения программ стабилизации экономики, институциональных реформ) и политики во внешнем секторе (приоритетами ее должны стать создание нормальной и предсказуемой среды для ведения бизнеса, благоприятного инвестиционного климата и активный поиск дополнительного внешнего финан-

¹ Валентина Юрик — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, доцент, заведующая кафедрой международных экономических отношений Белорусского государственного университета. Сфера научных интересов: торговый и платежный баланс, проблемы международной торговли и политики во внешнем секторе экономики.

сирования товарного импорта, прежде всего, инвестиционного и промежуточно-го, взвешенная и активная политика в сфере услуг) развитие процессов во внешней торговле все больше будет способствовать увеличению самоизоляции страны, дальнейшему закрытию и стагнации экономики, снижению реальных доходов и жизненного уровня населения.

2. Динамика товарных потоков

Как утверждает статистика, 2000 год порадовал нас объемами и скоростью роста внешнеторговых потоков, когда стоимостной объем белорусского экспорта вырос по сравнению с 1999 годом на 24,9%. Правда и импорт увеличился на 27%, но и экспорт в остальные страны СНГ как рванул — на целые 72,5%! Да и в дальнее зарубежье экспорт демонстрировал приличный рост на 27,9%. В общем, нет причин для тоски и печали. Но черти живут в мелочах...

Таблица 1. Торговый баланс Беларуси в 1996-2000 гг.

	Январь-декабрь 1998 г. (млн. долл.)	Январь-декабрь 1999 г. (млн. долл.)	Январь-декабрь 2000 г. (млн. долл.)	1998 г. к 1997 г. (%)	1999 г. к 1998 г. (%)	2000 г. к 1999 г. (%)
Всего						
Экспорт	7069,7	5908,9	7379,7	96,8	83,6	124,9
Импорт	8549,3	6673,7	8476,8	98,4	78,1	127,0
Сальдо	-1479,6	-764,8	-1097,1	106,6	51,7	143,4
Страны СНГ						
Экспорт	5160,2	3621,6	4453,4	95,9	70,2	123,0
Импорт	5554,5	4288,8	6000,9	95,5	77,2	139,9
Сальдо	-394,3	-667,2	-1547,5	90,0	169,2	231,9
Россия						
Экспорт	4608,1	3222,0	3764,2	96,4	69,9	116,8
Импорт	4670,4	3766,7	5535,2	99,9	80,7	147,0
Сальдо	-62,3	-544,7	-1771,0	—	—	325,1
Остальные страны СНГ без России						
Экспорт	552,1	399,6	689,2	92,2	72,4	172,5
Импорт	884,1	522,1	465,7	77,3	59,1	89,2
Сальдо	-332,0	-122,5	223,5	60,9	36,9	—
Дальнее зарубежье						
Экспорт	1909,5	2287,3	2926,3	99,3	119,8	127,9
Импорт	2994,8	2384,9	2475,9	104,3	79,6	103,8
Сальдо	-1085,3	-97,6	450,4	114,3	—	—

Источник: *Внешняя торговля Республики Беларусь за 2000 год*, Минск: Министерство статистики и анализа РБ, 2001; расчеты автора.

Хладнокровная статистика, наряду с впечатляющим ростом экспорта, также отметила и значительное менее радующее событие — увеличение импорта из России на 47%, что в конечном итоге и обусловило небывалый рост внешнеторгового дефицита на российском направлении и в целом по республике. Именно итоговый рост дефицита указывает на структурный характер и взаимную связь изменений потоков экспорта и импорта, общий результат которых для торго-

го баланса Беларуси в виду нарастания общего дефицита необходимо признать отрицательным.

3. Товарная структура и основные позиции белорусского экспорта

В информационных тематических сборниках, посвященных внешней торговле Беларуси², в цифровых таблицах присутствует представление 21 раздела ТН ВЭД, из которых для более детального анализа обычно выбираются не менее десяти важнейших. Состояние десяти укрупненных разделов ТН ВЭД в 2000 году, а также его изменение по сравнению с 1999 годом мы проанализируем ниже.

3.1. Стоимость и цены экспорта товаров

В 2000 году, по сравнению с 1999 годом, как видно из таблицы, стоимостные объемы белорусского экспорта выросли по всем 10 основным товарным разделам ТН ВЭД, кроме раздела транспортные средства — здесь зафиксировано снижение экспорта на 0,6% (из-за снижения поставок в дальнее зарубежье на 13,6%, которое лишь частично было компенсировано расширением экспорта в страны СНГ на 16,8%).

Наибольшие темпы роста экспорта в 2000 году демонстрировал раздел минеральных продуктов, где стоимостные объемы экспортных поставок выросли в целом по республике в 2,6 раза, в том числе в страны СНГ и вне СНГ соответственно в 2,9 и 2,5 раза. В результате доля раздела минеральных продуктов в общем объеме экспорта в целом по республике выросла с 9,5% в 1999 году до 20,1% в 2000 году. В итоге данный раздел переместился на первую строчку товарной структуры, оставив далеко позади такие традиционные разделы-лидеры, как транспортные средства (14,2%), химическая продукция (11%) и машины и оборудование (10,8%). Отметим, что в товарной структуре белорусского экспорта за 1999 год раздел минеральных продуктов занимал лишь пятое место после четырех вышеперечисленных разделов.

С точки зрения абсолютных приростов объемов экспорта, как видно из таблицы 2, по разделу минеральных продуктов экспортные поставки выросли на 919,8 млн. долл., что составило 63% общего прироста за 2000 год. Сумма прироста экспорта следующего раздела текстильных изделий, занимавшего вторую позицию, составила лишь 120,8 млн. долл. или 8,2% общего прироста экспорта. Третье и четвертое место в приросте белорусского экспорта обеспечил раздел машин и оборудования (на 102,1 млн. долл. или 6,9% общего прироста) и пи-

² *Внешняя торговля Республики Беларусь [за соответствующий период]*, Минск: Министерство статистики и анализа РБ; *Торговый баланс Республики Беларусь [за соответствующий период]*, Минск: Министерство статистики и анализа РБ.

щевой продукции (рост на 100,8 млн. долл., что составило 6,9% прироста общего экспорта).

Таблица 2. Товарная структура белорусского экспорта в 1999-2000 годах

Раздел ТН ВЭД	Наименование раздела	2000/1999 (%)			Структура 1999 (%)			Структура 2000 (%)			2000-1999 (млн. долл.)		
		СНГ	вне СНГ	всего	СНГ	вне СНГ	всего	СНГ	вне СНГ	всего	СНГ	вне СНГ	всего
	ВСЕГО	123,0	127,9	124,9	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	831,8	638,9	1470,8
I-IV	Пищевая продукция	115,4	189,0	122,4	11,3	1,9	7,6	10,6	2,8	7,5	62,8	38,1	100,8
V	Минеральные продукты	290,5	252,9	263,8	4,5	17,4	9,5	10,6	34,5	20,1	310,2	609,6	919,8
VI	Химическая продукция	96,6	103,0	101,2	6,1	25,2	13,5	4,8	20,3	11,0	-7,6	17,4	9,8
VII	Пластмассы, резина	110,5	111,3	110,6	7,1	2,1	5,2	6,4	1,9	4,6	27,0	5,5	32,5
IX	Древесина и изделия	112,0	117,2	115,7	1,2	4,8	2,6	1,1	4,4	2,4	5,3	18,9	24,3
XI	Текстиль и изделия	132,2	101,4	118,4	10,0	12,9	11,1	10,8	10,3	10,6	116,8	4,0	120,8
XIII	Стройматериалы и стекло	141,5	112,1	134,6	2,8	1,4	2,3	3,3	1,2	2,5	42,7	3,8	46,5
XV	Недрагоценные металлы	108,9	118,1	113,2	6,9	9,5	7,9	6,1	8,8	7,2	22,3	39,5	61,8
XVI	Машины и оборудование	115,7	108,9	114,7	16,4	4,4	11,8	15,5	3,7	10,8	93,2	8,9	102,1
XVII	Транспортные средства	110,8	72,4	99,4	20,5	13,6	17,9	18,5	7,7	14,2	80,0	-86,1	-6,1
	Прочие	116,8	86,4	109,4	13,0	6,7	10,6	12,4	4,5	9,3	79,2	-20,7	58,5

Источник: *Внешняя торговля Республики Беларусь за 2000 год*, Минск: Министерство статистики и анализа РБ, 2001; расчеты автора.

Следует отметить, что изменение стоимостных объемов экспорта в 2000 году сопровождалось ростом средних цен реализации белорусской продукции на внешних рынках. Так, по данным Минстата, в 2000 году по сравнению с 1999 годом экспорт республики в долларах возрос на 24,9%, при этом средние цены экспорта были выше прошлогодних на 15,7%, а физический объем экспорта увеличился менее значительно, на 10,7%.

3.2. Основные экспортные товары

По группе основных товаров экспорта, которые формировали в 2000 году 41,3% его стоимостного объема и включали 15 традиционных наименований, физические объемы поставок сократились только по четырем позициям: холодильникам и морозильникам (на 3,4%), комплексным искусственным нитям (на 12,5%), тракторам (на 28,9%) и калийным удобрениям (на 6%).

По остальным товарам зафиксирован рост экспортных поставок в натуральном выражении. Здесь, как и везде в 2000 году, с большим отрывом от осталь-

ных рос экспорт нефтепродуктов, физические объемы которых увеличились по сравнению с 1999 годом на 50,3%³.

Таблица 3. Экспорт основных товаров в 1999-2000 годах

	1999			2000			2000/1999 (%)			1999-1998	2000-1999	
	Количество	Стоимость (млн. долл.)	Цена (долл.)	Количество	Стоимость (млн. долл.)	Цена (долл.)	Количество	Стоимость	Цена	(млн. долл.)		
Экспорт, всего		5908,9			7379,7			124,9		-1160,8	1470,8	
- без учета нефтепродуктов		5414,9			6021,6			111,2		-1153,3	606,7	
Продукты переработки нефти	тыс. т	5175,0	494,1	95,5	7779,6	1358,1	174,6	150,3	274,9	182,9	-7,5	864,1
Грузовые автомобили	тыс. шт.	12,6	324,3	25762,1	13,8	411,8	29911,7	109,3	127,0	116,1	-110,6	87,4
Холодильники и морозильники	тыс. шт.	631,9	123,3	195,1	610,6	140,6	230,3	96,6	114,0	118,0	20,7	17,3
Полиэтилен	т	72374,0	49,0	0,7	80216,0	66,3	0,8	110,8	135,3	122,1	-4,4	17,3
Удобрения азотные	тN	324,7	55,8	171,9	341,8	66,7	195,0	105,3	119,4	113,4	-28,5	10,8
Нити комплексные синтетические	т	32800,0	74,7	2,3	34376,0	83,3	2,4	104,8	111,5	106,4	8,2	8,6
Телевизоры	тыс. шт.	309,6	39,0	126,1	401,9	47,2	117,6	129,8	121,1	93,3	5,0	8,2
Велосипеды	тыс. шт.	363,8	13,2	36,2	433,4	18,1	41,9	119,1	137,8	115,7	-3,4	5,0
Подшипники	т	10823,0	39,9	3,7	11750,0	41,5	3,5	108,6	103,9	95,7	-23,2	1,6
Металлообрабатывающие станки	тыс. шт.	3,3	14,5	4341,8	4,2	15,8	3745,7	126,8	109,4	86,3	-9,2	1,4
Мотоциклы	тыс. шт.	22,0	7,5	343,7	34,0	8,9	261,4	155,0	117,9	76,0	-0,1	1,4
Шины	тыс. шт.	1985,3	119,0	59,9	2000,3	113,5	56,7	100,8	95,4	94,7	-88,9	-5,5
Нити комплексные искусственные	т	9903,0	35,7	3,6	8664,0	27,7	3,2	87,5	77,4	88,5	-10,7	-8,1
Тракторы	тыс. шт.	25,3	272,3	10764,0	18,0	239,6	13327,6	71,1	88,0	123,8	11,1	-32,7
Удобрения калийные	тыс. т K ₂ O	3022,9	443,4	146,7	2840,2	410,0	144,4	94,0	92,5	98,4	34,2	-33,4
Итого по выборке		2105,7			3049,1			144,8			-207,4	943,4
- удельный вес в общем экспорте		35,6			41,3							

Ранжирование по приросту стоимостных объемов экспорта в 2000 г. по сравнению с 1999 г.

Источник: *Внешняя торговля Республики Беларусь за 2000 год*, Минск: Министерство статистики и анализа РБ, 2001; расчеты автора.

В то же время экспортные цены на основные товары снизились по семи позициям списка, в том числе: телевизоры (на 6,7%), подшипники (на 4,3%), мотоциклы (на 24%), шины (на 5,3%), нити комплексные искусственные (на 11,5%), калийные удобрения (на 1,6%). По остальным восьми товарам цены

³ Также высокие темпы роста (55%) отмечены и по экспорту мотоциклов, но стоимостное выражение этих поставок столь несопоставимо с нефтепродуктами, что не заслуживает серьезного внимания, а лишь упоминания в скобках из-за совпадающего порядка цифр.

выросли. Опять и здесь отмечаем ведущую позицию роста цен по нефтепродуктам (в 1,8 раза). Затем, с заметным отрывом, росли цены на тракторы (на 23,8%), полиэтилен (на 22,1%), холодильники и морозильники (на 18%), грузовые автомобили (на 16,1%).

В результате изменений физических объемов и цен экспортных поставок стоимостные объемы экспортируемых товаров выросли по 11 товарным позициям из 15 в общей сумме на 943,4 млн. долл. Основной прирост в сумме 951,5 млн. долл. обеспечили следующие два товара:

- нефтепродукты — стоимость поставок выросла в 2,7 раза или на 864,1 млн. долл. при росте натуральных поставок на 50,3%;
- грузовые автомобили — рост стоимости поставок на 27% или на 87,4 млн. долл. при росте физических объемов на 9,3%.

По остальным 9 товарным позициям общая сумма прироста составила лишь 71,5 млн. долл., что сопоставимо с приростом экспорта грузовых автомобилей, но существенно ниже (более чем в 10 раз!) прироста экспорта по нефтепродуктам.

По 4 товарным позициям (калийные удобрения, тракторы, нити искусственные, шины) наблюдалось уменьшение доходности экспорта, в общей сумме составившее 79,6 млн. долл. Так, наибольшее абсолютное сокращение стоимости экспорта в 2000 году по сравнению с 1999 годом было отмечено по следующим товарам:

- калийные удобрения — на 7,5% или на 33,4 млн. долл. при сокращении товарных поставок на 6% и снижении цены на 1,6%,
- тракторы — сокращение экспорта по стоимости и количеству составило соответственно на 12% и 28,9%, при этом средняя цена белорусского трактора выросла на 23,8%, а экспорт тракторов сократился на 32,7 млн. долл.

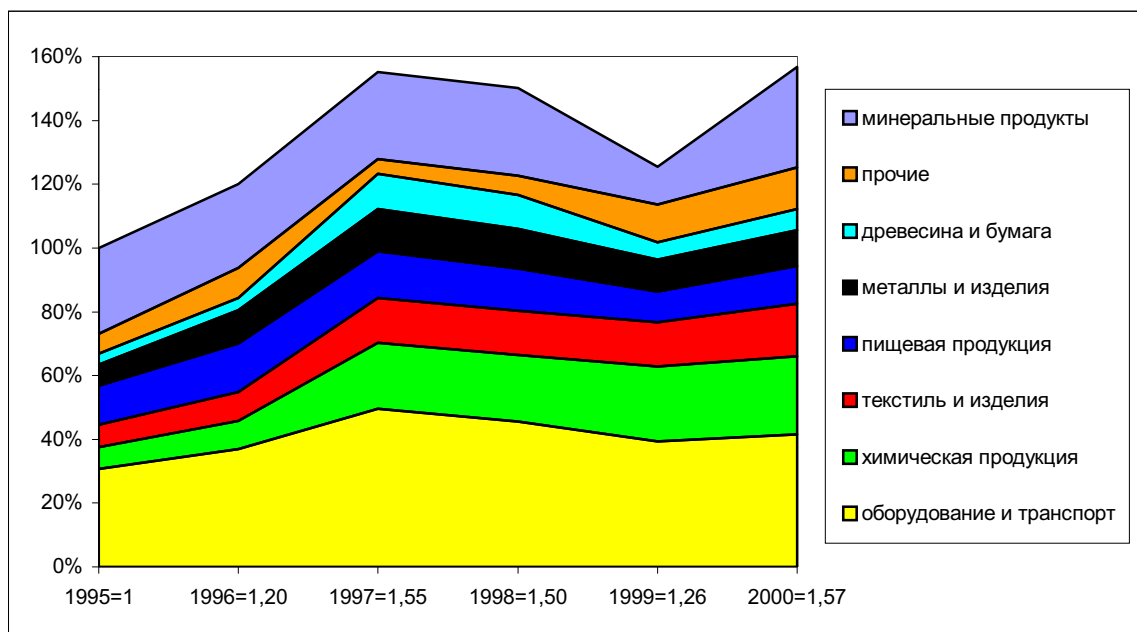
В целом, как показывает анализ товарной структуры экспорта, наибольшие приросты поставок зафиксированы по группе минеральных продуктов при экспорте нефтепродуктов. С нашей точки зрения, данный факт роста экспорта продуктов переработки нефти страной, практически не располагающей собственными запасами и ввозящей ее извне, в условиях беспрецедентного роста мировых цен на нефть, заслуживает отдельного анализа.

4. Давальческое сырье и особенности роста белорусского экспорта в 2000 году

На рис. 1 представлена товарная структура белорусского экспорта за последние шесть лет по семи укрупненным разделам товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД). Подобный вид товарной структуры обычно представляется Министерством статистики и анализа РБ в аналити-

ческих материалах и сборниках⁴. Даже при беглом взгляде на товарную структуру экспорта бросается в глаза тот факт, что в течение последних трех лет «возмутителем спокойствия» структуры белорусского экспорта является раздел минеральных продуктов, стоимостной объем которого последовательно сокращался с 1997 до 1999 года и затем резко вырос в 2000 году.

Рисунок 1. Динамика товарной структуры экспорта Республики Беларусь в 1995-2000 гг.



Источник: *Внешняя торговля Республики Беларусь за 2000 год*, Минск: Министерство статистики и анализа РБ, 2001; расчеты автора.

Если взять полный цикл товарной структуры торгового баланса (экспорт – импорт – сальдо), то можно убедиться в присутствии постоянной угрозы роста внешнеторгового дефицита со стороны несбалансированности экспортно-импортных операций по разделу минеральных продуктов. Этот факт обусловлен тем что, как правило, в торговом балансе Беларуси, не имеющей собственных энергоносителей и ввозящих их извне, рост объемов импорта минеральных ресурсов, достаточно внушительная часть которых потребляется внутри страны, опережает рост экспорта выработанной из них продукции, что и отражается в итоговом нарастании внешнеторгового дефицита.

Так, к концу 2000 года по разделу минеральных продуктов экспорт превысил импорт на 1164,3 млн. долл., что составило самую большую величину дефицита по данному разделу за все предыдущие годы. При этом рост импорта минеральных продуктов составил 66,1% или 1053,1 млн. долл., при этом экспорт вырос в

⁴ *О работе народного хозяйства Республики Беларусь.*

2,6 раза или на 919,8 млн. долл. В результате дефицит торгового баланса увеличился на 12,9% или на 133,4 млн. долл. Имея в виду эту неблагоприятную общую тенденцию, продолжим отдельный анализ экспорта и импорта непосредственно минеральных продуктов, ограничившись интервалом 1998-2000 годов⁵.

Таблица 4. Товарная структура экспорта Республики Беларусь в 1995-2000 гг.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Экспорт						
Экспорт, всего	4706,8	5651,5	7301,2	7069,7	5908,9	7379,7
Минеральные продукты	1266,1	1237,7	1277,7	1293,8	561,6	1481,3
Машины, оборудование, транспорт	1445,0	1740,7	2336,4	2149,2	1848,3	1960,2
Химическая продукция, каучук и резина	320,1	412,6	971,1	982,7	1105,4	1147,7
Пищевая продукция и пищевое сырье	574,2	712,1	693,6	622,1	450,6	551,4
Металлы и изделия из них	315,4	491,7	627,9	586,8	468,3	530,1
Текстиль и изделия	334,2	429,5	657,1	650,4	658,4	779,2
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	155,3	186,5	518,4	501,9	260,4	313,7
Прочие	296,5	440,8	219,0	282,8	556,0	616,0
Импорт						
Экспорт, всего	5563,6	6939,3	8688,8	8509,0	6673,7	8476,8
Минеральные продукты	1983,4	2141,5	2406,9	2104,8	1592,5	2645,6
Машины, оборудование, транспорт	1070,4	1315,8	1858,9	2088,7	1479,0	1556,7
Химическая продукция, каучук и резина	900,1	1135,6	1387,4	1300,0	1048,0	1207,2
Пищевая продукция и пищевое сырье	642,1	906,4	1118,5	942,8	848,2	1070,8
Металлы и изделия из них	550,6	818,8	1083,9	1072,5	864,0	957,6
Текстиль и изделия	193,4	261,0	459,7	490,3	338,5	370,2
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	104,3	150,8	242,1	267,0	199,7	263,7
Прочие	119,3	209,4	131,4	242,9	303,9	405,0
Сальдо						
Экспорт, всего	-856,8	-1287,8	-1387,6	-1439,3	-764,8	-1097,1
Минеральные продукты	-717,3	-903,8	-1129,2	-811,0	-1030,9	-1164,3
Машины, оборудование, транспорт	374,6	424,9	477,5	60,5	369,3	403,6
Химическая продукция, каучук и резина	-580,0	-723,0	-416,3	-317,3	57,4	-59,5
Пищевая продукция и пищевое сырье	-67,9	-194,3	-424,9	-320,7	-397,6	-519,4
Металлы и изделия из них	-235,2	-327,1	-456,0	-485,7	-395,7	-427,5
Текстиль и изделия	140,8	168,5	197,4	160,1	319,9	409,0
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	51,0	35,7	276,3	234,9	60,7	50,0
Прочие	177,2	231,4	87,6	39,9	252,1	211,0

Источник: *Внешняя торговля Республики Беларусь [за 1996-2000 годы]*, Минск: Министерство статистики и анализа РБ, 1997-2001; расчеты автора.

Как видно из таблицы 5 и рисунка 2, структура раздела минеральных продуктов в последние три года увеличивала свои стоимостные объемы в основном благодаря импорту нефти из России, поскольку другие энергоносители (газ и электроэнергия) вели себя в ее составе более-менее стабильно. В структуре импорта нефти можно наблюдать активное освоение белорусскими резидентами покупки нефти на российском рынке, что привело к росту доли закупаемой ими нефти в общем объеме нефти, поставляемой на переработку на белорусские

⁵ В данном случае рассматривается трехлетний интервал потому, что таблица баланса по видам операций, откуда мы берем данные об операциях с давальческим сырьем, начала публиковаться Минстатом только с 1998 года.

нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ). Так, если в 1998 году, согласно статистике, вся нефть поставлялась на белорусские НПЗ только россиянами, то уже через год и далее уже более 50 процентов поставок были осуществлены белорусскими резидентами.

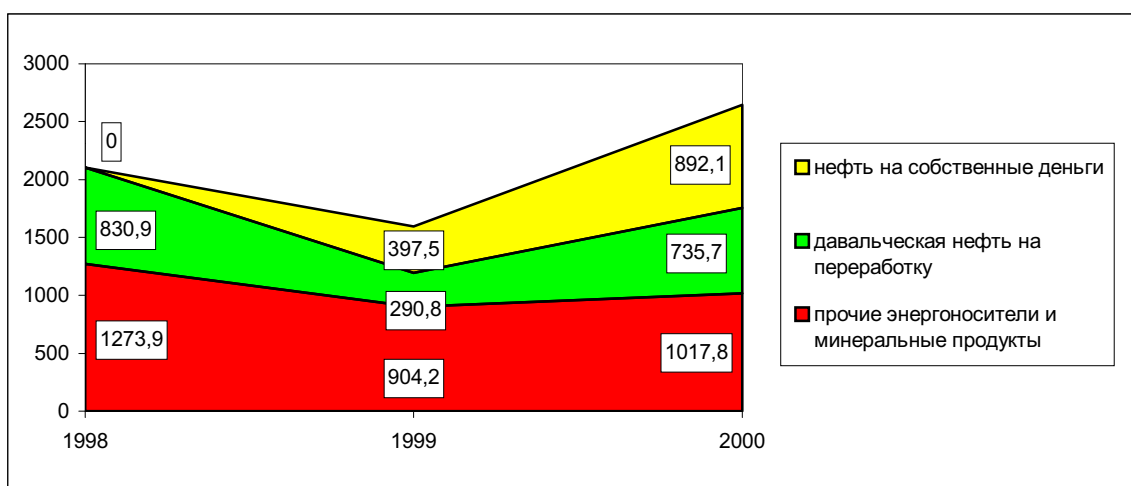
Таблица 5. Структура импорта минеральных продуктов (в млн. долл.)

	1998	1999	2000
Импорт, всего	8509,0	6673,7	8476,8
Минеральные продукты	2104,8	1592,5	2645,6
Другие энергоносители	1273,9	904,2	1017,8
в т.ч. нефть всего	830,9	688,3	1627,8
- давальческая российская ^а	830,9	290,8	735,7
- на собственные деньги ^б	0,0	397,5	892,1

^а Таблица торгового баланса по видам операций (*Торговый баланс РБ за 2000 год*).

^б Чистый остаток: нефть всего минус давальческая российская.

Рисунок 2. Структура импорта минеральных продуктов (в млн. долл.)



Если в структуре импорта нефти все достаточно ясно, то с экспортом нефтепродуктов, произведенных из российской нефти, которая была ввезена как российскими, так и белорусскими резидентами, а также резидентами третьих стран на белорусские НПЗ, разобраться достаточно непросто. Мы имеем в виду тот факт, что в течение последних двух лет напряжения в российско-белорусском интеграционном диалоге как раз были связаны именно с этой товарной позицией белорусского экспорта. Напомним, что председатель ГТК РФ М. Ванин еще по результатам 1999 года характеризовал ситуацию в Беларуси с экспортом нефтепродуктов как исключительную и заявлял, что Беларусь превратилась в крупнейшего экспортера нефтепродуктов и захватила литовский, польский и даже

венгерский рынок и вытесняет оттуда российские фирмы⁶. Кроме того, как отмечалось, концерн «Белнефтехим» не просто экспортировал нефтепродукты, а заключал сделки с оптовыми покупателями нефтепродуктов, владеющими крупнейшими хранилищами в портах Балтии⁷.

Агрессивная экспортная политика концерна строилась на том, что в 1999 году «Белнефтехим» при низких мировых ценах на нефть начал закупать ее за свои деньги и накапливать оборотные фонды, а в 2000 году, несмотря на повышение цен, продолжил свою деятельность в этом направлении и даже принял решение направлять всю валюту только на закупку сырья. Менеджеры концерна посчитали непозволительной роскошью тратить доллары на импорт солянки, если ее можно получить из нефти по более низкой цене⁸. Справедливости ради необходимо отметить, что прозрение белнефтехимовского менеджмента наступило после долгих лет совершенно беспардонного вытряхивания валюты, полученной у экспортеров по заниженному курсу, на покупку именно нефтепродуктов у нерезидентов на территории белорусских НПЗ, а не нефти в России. В данном случае, как говорится, прозреть лучше позже, чем никогда, и работать дальше...

Но и здесь все не столь безоблачно. Российская сторона высказывала недовольство белорусским экспортом не из вредности, а потому что в России все экспортные операции с нефтью и нефтепродуктами дополнительно облагаются экспортными пошлинами. Из-за беспошлинного экспорта нефтепродуктов из российской нефти через Беларусь российский бюджет ежегодно терял как минимум 70 млн. долл.⁹ После длительных переговоров и разъяснений российская сторона, в конце концов, с весны 2001 года настояла на принятии Беларусью экспортных пошлин на нефтепродукты по российскому образцу¹⁰. По существу, для российских и других поставщиков нефти в Беларусь это означает двойное налогообложение (НДС плюс экспортная пошлина), поскольку возврат НДС по белорусским таможенным декларациям из российского бюджета до сих пор не

⁶ См. «Белорусский банковский бюллетень», № 6, 2000, с. 7.

⁷ Это такие компании как «Марк Рич», «Остман Трейдинг», «Тинтрейдинг».

⁸ См. «Белорусский рынок», 14 августа 2000 года, с. 11.

⁹ «Белорусский рынок», № 46, 2000, с. 11.

¹⁰ Российская таможня называла белорусский экспорт реэкспортом российских нефтепродуктов из Беларуси, имея в виду следующий факт. Согласно таможенным правилам операция считается реэкспортной, если первые две позиции в товарном коде не меняются (что и происходит с нефтепродуктами, которые относятся к той же товарной группе, что и нефть — 27-й) и требовала унификации таможенного законодательства обеих стран в соответствии с российским таможенным тарифом, где экспорт нефтепродуктов облагается экспортной пошлиной. Следует отметить, что реэкспорт российских нефтепродуктов также запрещен международным законодательством ввиду того, что Россия как нефтедобывающая страна добровольно согласилась на предсказуемое поведение в области экспорта нефти со всеми функциями контроля над прохождением экспорта.

практиковался и, как нам известно, неопределенность этой ситуации существует по настоящее время. Эксперты прогнозируют в 2001 году дальнейшее сокращение поставок давальческой нефти на белорусские НПЗ, поскольку ликвидирована еще одна «черная дыра», не сей раз потерь бюджета от российского экспорта через Беларусь. Следует отметить, что прогнозы пока сбываются.

4.1. Операции с давальческой нефтью в зеркале белорусской статистики

Единой табличной статистической формы для отражения ситуации с давальческим сырьем и сырьем, закупаемым белорусскими резидентами, не существует. Поэтому мы воспользовались рядом таблиц, содержащих часть необходимых данных, а недостающие досчитали как разницу между общими объемами и известными компонентами¹¹.

¹¹ Дадим небольшой комментарий к формированию данных таблиц и графиков. Так, при расчетах экспорта нефтепродуктов из Беларуси общий объем их экспорта, в том числе в Россию, был получен из таблицы «Распределение экспорта важнейших товаров по странам» сборника «Внешняя торговля Беларуси за 2000 год». Данные о возврате давальческих нефтепродуктов в Россию были получены из таблицы «Структура экспорта и импорта РБ по отдельным видам внешнеэкономических операций» из того же сборника. Данные по экспорту российских давальческих нефтепродуктов были рассчитаны на основе указанной таблицы как разница давальческого экспорта в дальнее зарубежье за вычетом импорта давальческого сырья из дальнего зарубежья. Результирующая строка экспорта белорусских нефтепродуктов рассчитана как разница всего белорусского экспорта нефтепродуктов и минус экспорт в Россию и российский давальческий экспорт в дальнее зарубежье.

Далее, комментируя информационную сопоставимость данных, необходимо отметить следующее. С нашей точки зрения, пока остается открытым вопрос о данных возврата давальческих нефтепродуктов в Россию, поскольку здесь требуют уточнений следующие пункты. Почему объемы возврата российского давальческого сырья в Россию намного больше экспорта нефтепродуктов в Россию? Учтен ли этот экспорт как российский или он потерян? По нашему мнению, судя по нижеследующей таблице, в 1998 году этот экспорт учтен, а в остальных годах — нет. Это особенно интересно с точки зрения баланса давальческого сырья, поскольку импорт всей нефти (давальческой и нет) учитывается в торговом балансе, а в цифрах экспорта продукции из давальческого сырья существует разноречивость в данных по нефтепродуктам. Он был бы объясним, если бы из России в Беларусь ввозились какие-то другие товары для дальнейшей обработки в объемах, выше нефтяных потоков, что не соответствует реальному положению вещей. Таким образом, вопросы отражения операций с давальческим сырьем требуют ответов, а они могут быть получены только от статистики. Пока налицо определенные нестыковки, связанные с тем, что весь импорт российской нефти (давальческой и нет) проставляется в торговом балансе, а в отношении соответствующего экспорта такой ясной картины пока не наблюдается. Видимо, уже настало время Минстату дополнительно отражать в отдельных аналитических таблицах этот важный аспект совместной внешнеэкономической деятельности белорусских и российских субъектов хозяйствования, коль скоро он вызывает так много кривотолков в прессе и неопределенностей при анализе информации. Кстати, эти вопросы становятся сверхактуальными и для Нацбанка РБ, поскольку с начала 2001 года он приступил к разработке совместного российско-белорусского платежного ба-

Итак, как следует из анализа статистических данных торгового баланса, Беларусь действительно с 1999 года превратилась в активного экспортера нефтепродуктов, самостоятельно действующего на внешнем нефтяном рынке во все возрастающих масштабах, даже несмотря на нефтяной шок, который, как принято считать, является асимметричным для российской и белорусской экономики.

Таблица 6. Структура экспорта и реэкспорта нефтепродуктов (в млн. долл.)

	1998	1999	2000
Экспорт, всего	7069,7	5908,9	7379,7
Минеральные продукты	594,1	561,6	1481,3
Нефтепродукты всего ^а	501,6	494,1	1358,1
- в Россию ^а	282,4	47,5	64,5
- возврат давальческих в Россию ^б	198,4	97,7	220,0
- российские давальческие в ДЗ ^в	184,9	260,0	504,5
- экспортные белорусские ^г	34,3	186,6	789,1

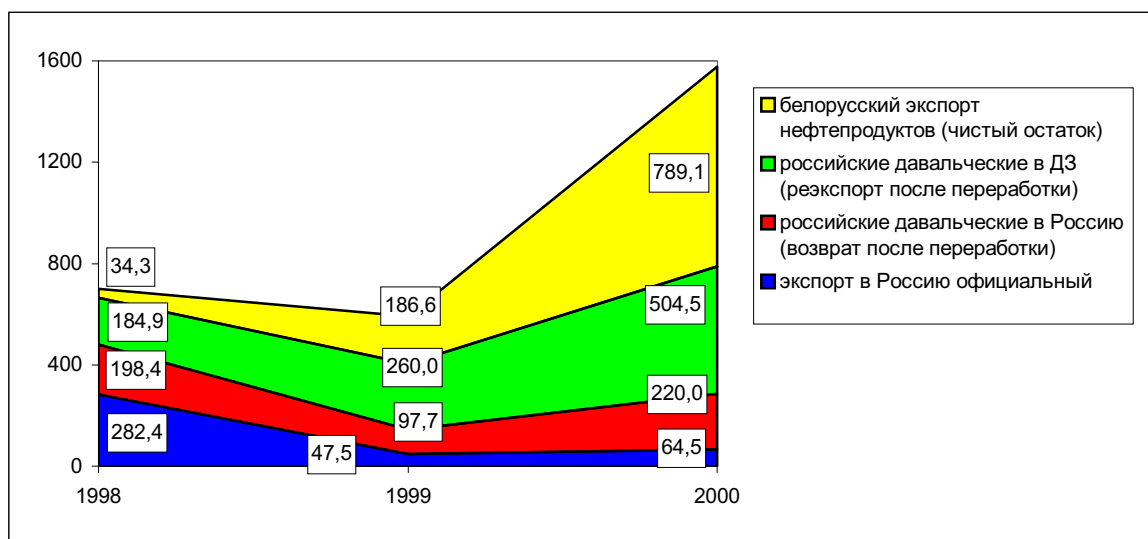
^а Данные таблицы экспорта "товар-страна": *Внешняя торговля РБ за 2000 год.*

^б Таблица торгового баланса по видам операций (*Торговый баланс РБ за 2000 год*).

^в Разность между экспортом и импортом продукции из давальческого сырья в/из ДЗ.

^г Чистый остаток: нефтепродукты всего минус все российское, кроме давальческого.

Рисунок 3. Структура экспорта и реэкспорта нефтепродуктов (в млн. долл.)



ланса, в котором процессы оплаты нефти и возврата экспортной выручки за нефтепродукты также должны отражаться в предельно ясной балансовой простоте, без лишних вопросов как с белорусской, так и с российской стороны. Пока вопросы присутствуют в достаточно большом количестве...

Эта асимметричность проявляется в том, что выгоды России (высокие цены на нефть приносят дополнительные колоссальные доходы российскому бюджету), для Беларуси оборачиваются высокими дополнительными затратами на оплату нефтепродуктов для внутренних нужд. Но в условиях высоких цен на нефть Беларусь достаточно активно воспользовалась наличием собственной базы для переработки и несколько смягчила ситуацию нефтяного шока.

5. Проблемы белорусского экспорта без «нефтяной пены»

Очевидно, что, наведя порядок в белорусском таможенном регулировании экспорта нефтепродуктов через белорусскую территорию, российская сторона тем самым отрегулировала торговый баланс Беларуси, сделав его предсказуемым в области реэкспорта российской нефти и давальческих нефтепродуктов. Здесь первую скрипку будут играть россияне, и собственные схемы экспорта белорусских нефтепродуктов будут скромнее и более предсказуемыми. Здравый смысл подсказывает, что не может страна, не обладающая запасами нефти, строить стратегическую линию своей экспортной политики на экспорте нефтепродуктов, даже имея нефтеперерабатывающие заводы. Здесь свои претензии надо умерить, ориентируясь на привлекательность нефтепереработки и стабильный доход предприятий от переработки давальческого сырья, поскольку достаточно трудно предположить наличие оборотных средств в необходимых объемах для закупки нефти у заводов, принадлежащих государству, которое реализует большой пакет финансово необеспеченных, но приоритетных государственных программ (сельское хозяйство, жилищное строительство, медицина, белорусская зарплата, растущая в американских долларах и т.п.).

Из таблицы 7 видно, что общая результативность торгового баланса, определяемая по динамике дефицита, в 2000 году по сравнению с 1999 годом понизилась (дефицит вырос с 742,2 до 1097,1 млн. долл.). При этом операции без участия денежных средств (бартер, давальческое сырье и др.) оказались практически сбалансированными (здесь зафиксирован небольшой дефицит в размере 12,7 млн. долл.), а сальдо операций с участием денежных средств, напротив, значительно выросло (на 52,5%) и достигло в торговле с Россией рекордных размеров в -1084,4 млн. долл. В структуре денежного дефицита по основным направлениям торговли профицит в размере 84,4 млн. долл. сложился со странами дальнего зарубежья, а в торговле с Россией устойчивый дефицит денежных операций нарастил свои объемы в 2,4 раза и достиг невиданных до этого размеров 1274,6 млн. долл.

Приведенная цифра дефицита в торговле с Россией и ее темпы роста в 2000 году наиболее наглядно отражают общую результативность внешней торговли белорусскими товарами, где за 2000 год наблюдалось достаточно мощное ухудшение общей платежеспособности белорусской экономики, в том числе связанное с внешним нефтяным шоком и высокими ценами на нефть. Даже присутствие реэкспортных и экспортных потоков нефтепродуктов, выработанных из давальческого сырья, не смогло серьезно улучшить общую картину торгового баланса Беларуси, хотя и вызвали рост экспортных объемов в территориально ближайшие страны дальнего зарубежья и СНГ, где статистикой зафиксирован значительный рост экспорта, как правило, связанный с ростом приграничных поставок нефтепродуктов. Имея это в виду, попробуем оценить успехи белорусского экспорта без влияния вывоза нефтепродуктов, лихорадившего торговый баланс Беларуси в 2000 году.

Так, из приведенной таблицы распределения экспорта нефтепродуктов по странам видно, что из общего прироста физического объема экспорта нефтепродуктов на 2604,6 тыс. тонн или 864 млн. долл. 92% физического и 83% стоимостного объема приходилось на первые четыре страны списка, а именно: Украину (рост стоимостного и физического экспорта соответственно в 3,9 раза и в 2,4 раза), Латвию (2,2 раза и на 1%), Литву (4,1 раза и на 83%) и Эстонию (3 раза и в 2,2 раза). В целом по республике экспорт вырос на 24,9% или на 1470,8 млн. долл., при этом экспорт нефтепродуктов оставил 864 млн. долл. и вырос за год в 2,7 раза. Если не принимать в расчеты нефтепродукты, то белорусский экспорт вырос за 2000 год лишь на 11,2% или на 606,8 млн. долл. (таблица 8). Таким образом, успехи белорусского экспорта, как говорится, после отстоя «нефтяной пены» представляются достаточно скромными, чтобы не сказать больше, имея в виду общее ухудшение платежеспособности и нарастание денежного дефицита торгового баланса, о чем говорилось несколько выше.

6. Производство и экспорт

В настоящее время промышленный потенциал республики носит четко выраженный экспортный характер, и большая часть произведенной продукции идет на экспорт. К основным товарам белорусского экспорта традиционно относят грузовые автомобили, тракторы, калийные удобрения, химические волокна и нити, холодильники и морозильники, телевизоры, мотоциклы, велосипеды.

Если в 1999 году среди экспортоориентированных отраслей промышленности объем выпуска продукции сократился лишь по металлообрабатывающим станкам и шинам (соответственно на 15% и 3%), то в 2000 году сокращение затронуло уже три более существенные позиции — тракторы, калийные удобрения и телевизоры (их объемы производства сократились соответственно на 18%, 5% и 7%). Остальные семь товаров демонстрировали рост объемов про-

изводства. Наибольшие темпы роста производства (свыше 10%) были достигнуты в производстве металлообрабатывающих станков (здесь был преодолен спад 1999 года и объемы выпуска достигли уровня 1997-1998 годов), химических волокон и нитей¹², а также велосипедов и мотоциклов, т.е. не самых продвинутых экспортных товаров. По остальным позициям списка темпы роста были менее значительными.

Таблица 9. Производство и экспорт по группам товаров

	Производство		Экспорт / производство (%)		Экспорт		Экспорт в СНГ		Экспорт вне СНГ	
	2000	2000 / 1999 (%)	1999	2000	2000	2000 / 1999 (%)	2000	2000 / 1999 (%)	2000	2000 / 1999 (%)
Тракторы, тыс. шт.	22,5	82,1	92	80	18,0	71,1	12,7	77	5,3	60
Грузовые автомобили, тыс. шт.	14,7	109,7	94	94	13,8	109,5	13,189	112	0,6	75
Металлообрабатывающие станки, тыс. шт.	5,3	117,5	68	73	3,9	125,8	3,903	137	0,0	67
Холодильники, тыс. шт.	812,0	101,2	79	75	608,7	96,5	435,6	83	173,1	164
Телевизоры цветные, тыс. шт.	411,0	94,9	72	98	402,0	129,7	398,4	130	3,6	110
Калийные удобрения, тыс. т	3372,0	93,3	84	84	2840,2	94,0	22,7	26	2817,5	96
Химические волокна и нити, тыс. т	219,2	111,0	63	68	150,1	121,1	101,9	130	48,2	106
Шины, тыс. шт.	2438,4	107,8	83	78	1907,2	101,6	1729,3	105	142,0	216
Мотоциклы, тыс. шт.	36,6	150,0	90	93	34,0	154,7	1,3	37	178,8	101
Велосипеды, тыс. шт.	586,0	115,4	72	74	433,0	119,2	430,4	79	26,8	126

Источник: Министерство статистики и анализа РБ, расчеты автора.

В отношении экспорта, как видно из таблицы 9, ведущие отрасли промышленности обеспечили прирост экспорта по восьми из десяти основных экспортных товаров (кроме шин и металлообрабатывающих станков, прирост продукции которых пошел на внутренний рынок). При этом доля экспорта в производстве основных товаров выросла и в среднем составила 82% (против 80% в 1999 году). Так, в течение 2000 года Беларусь поставила на экспорт 94% произведенных грузовых автомобилей, 98% телевизоров, 93% мотоциклов, 84% калийных удобрений, 80% тракторов, 78% шин, 75% холодильников и морозильников, а также более 70% произведенных велосипедов, металлообрабатывающих станков и 68% химических волокон и нитей. В целом, рост товарного экспорта представляется классической реакцией на девальвацию белорусского рубля, которая стимулировала экспортные поставки.

¹² Как известно, мощности соответствующих заводов используются не полностью и могли бы обеспечить еще более значительный рост, если бы был спрос.

6.1. Откуда взялся дополнительный экспорт?

Другим также классическим следствием девальвации является сокращение внутреннего спроса на товары, часть которых становится выгоднее продавать за границей, чем на внутреннем рынке, емкость которого после девальвации становится значительно меньше. По мере адаптации эффект девальвации снижается за счет роста внутреннего спроса, который отражается на экспорте, снижая темпы его роста. Эту реакцию также можно наблюдать и на примере белорусского экспорта.

Так, в 1999 году при широкомасштабной девальвации белорусского рубля (после российского кризиса в августе 1998 года) натуральные поставки основных экспортных товаров на внутренний рынок сократились по всем позициям, кроме трех: калийных удобрений, шин и мотоциклов, отгрузка которых, кроме шин, выросла как на внутренний, так и внешние рынки. При практическом сохранении объемов производства или их незначительном росте в 1999 году значительная часть прироста экспорта была обеспечена за счет переориентации части продукции с внутреннего рынка на экспорт. Далее, по грузовым автомобилям прирост экспорта на 10% или 1186 штук был обеспечен за счет роста производства на 3% или 446 штук и сокращения поставок на внутренний рынок на 55% или 740 штук. Другими словами, только 38% прироста грузовиков было получено за счет непосредственного роста объемов производства, а 62% — за счет сокращения поставок на внутренний рынок. При этом более 2/3 дополнительного экспорта ушли в дальнейшее зарубежье и менее 1/3 — в СНГ, что обеспечило рост поставок в указанные регионы соответственно в 2,5 раза и на 2%.

Аналогичная картина наблюдалась и с тракторами, где при сокращении поставок на внутренний рынок на 0,9 тыс. штук и незначительном росте производства на экспорт было дополнительно отгружено 1,4 тыс. штук тракторов, при этом в дальнейшее зарубежье экспортировано на 1 тыс. штук меньше прошлогоднего, а в СНГ — больше на 2,3 тыс. штук, в результате чего экспорт со странами СНГ вырос на 17%, а с дальним зарубежьем сократился на 10%. Такой же рост поставок на экспорт за счет сокращения внутреннего потребления наблюдался, кроме грузовых автомобилей и тракторов, еще и по холодильникам (при отсутствии роста производства), телевизорам, мотоциклам и велосипедам (где отмечен рост производства соответственно на 10%, 18% и 12%).

Несколько иной была реакция с химическими волокнами, поставки которых на внутренний рынок сократились, при этом экспорт в СНГ несколько вырос за счет сокращения поставок в дальнейшее зарубежье.

Обратную направленность экспортных потоков из СНГ в дальнее зарубежье можно наблюдать по калийным удобрениям и металлообрабатывающим станкам, в результате чего по калийным удобрениям экспорт в дальнее зарубежье вырос на 12% при сокращении в СНГ на 71%, по металлообрабатывающим станкам рост экспорта в дальнее зарубежье составил 20% при снижении поставок в СНГ на 7%.

В целом же определяющим фактором роста экспорта в 1999 году после российского кризиса необходимо признать переориентацию товаров с внутреннего рынка на экспорт, что представляет классическую реакцию на реальную девальвацию национальной валюты. Как видно из таблицы основных товаров, прирост экспорта основан именно на указанной тенденции, а не на переориентации экспорта из России и других стран СНГ в дальнее зарубежье. Рынок СНГ принял после российского кризиса по основным позициям даже больше белорусских товаров, чем до него. Другими словами, после российского кризиса присутствие белорусского экспорта на рынках стран СНГ не сократилось, а товарный экспорт в дальнее зарубежье вырос в основном за счет сжатия внутреннего рынка. Ограниченность указанного источника роста экспорта хорошо заметна при сравнении средних объемов поставок основных экспортных товаров на внутренний рынок за последние пять лет с объемами поставок 1999 года. Из таблицы видно, что внутреннее потребление по основным товарным позициям в 1999 году по сравнению со средним за пять последних лет претерпело значительное сокращение: по тракторам (в 2 раза), грузовым автомобилям (почти в 3 раза), а также по холодильникам и мотоциклам.

Таблица 11. Поставки экспортных товаров на внутренний рынок

	2000 г.	Среднее за 1995-1999 гг.
Тракторы, тыс. шт.	2300	4681,6
Грузовые автомобили, шт.	608	1749,6
Металлообрабатывающие станки, тыс. шт.	1,2	1,1
Холодильники, тыс. шт.	171,2	199,0
Телевизоры цветные, тыс. шт.	201,9	198,4
Калийные удобрения, тыс. т	590,3	418,6
Химические волокна и нити, тыс. т	73,4	56,6
Шины, тыс. шт.	385,0	193,7
Мотоциклы, тыс. шт.	2,4	2,6
Велосипеды, тыс. шт.	144,1	139,5

Источник: Министерство статистики и анализа РБ, расчеты автора.

Остальных товаров хотя и было поставлено больше среднегодовых норм, но, очевидно, устойчивой базой расширения экспорта (на основе сокращения их поставок на внутренний рынок до среднегодового уровня и даже ниже) в дальнейшем такой тип перераспределительного экспорта стать не способен, как, впрочем; не способна обеспечить устойчивый рост экспорта никакая другая стратегия кроме активно инвестиционной, которая должна, прежде всего, пре-

дусматривать расширения и модернизации экспортных производств, только после чего и на основе чего станет возможным реальный рост конкурентоспособного экспорта.

В 2000 году эффект девальвации был менее значительным и началось расширение спроса на внутреннем рынке, в результате чего рост экспорта по некоторым позициям был даже меньшим, чем темпы роста объемов производства. Так, производство тракторов в 2000 году сократилось на 18% или 5 тыс. штук, в то время как объем экспорта сократился на 29% или 7 тыс. штук в результате расширения поставок тракторов на внутренний рынок на 2 тыс. штук. Картину роста поставок на внутренний рынок за счет сокращения экспорта можно наблюдать также и по холодильникам и калийным удобрениям — очень весомым позициям белорусского экспорта. По всем оставшимся товарам (кроме телевизоров и химических волокон) статистикой также фиксируется рост поставок на внутренний рынок, но при этом присутствует рост экспорта (таблица 12).

В данном случае необходимо в обязательном порядке отметить тот факт, что если в 1999 году в регионе дальнего зарубежья мы имели небольшое сокращение поставок только по тракторам (на 1 тыс. шт.) и химволокнам (на 6,8 тыс. т), то в 2000 году уже можно наблюдать сокращение поставок по половине представленных в таблице товарных позиций, что говорит о потере конкурентоспособности белорусских товаров на этом важнейшем направлении внешней торговли. В списке потерь — калийные удобрения (снижение экспорта в дальнее зарубежье на 4% на фоне еще большего сокращения объема их производства на 7%). Это очень ощутимые потери и не простая случайность в жизни ведущего белорусского экспортера и поставщика валюты в отечественную казну.

Таким образом, ставшее в последние годы хроническим отсутствие необходимых средств (валюта и инвестиции) для устойчивого расширения экспорта позволяет характеризовать его рост в 1999 году как временный, основанный на модели «тришкин кафтан», когда источником роста служат вызванные девальвацией национальной валюты сокращение внутреннего потребления и переориентация товаров с внутреннего рынка на экспорт, не сопровождаемая практическим ростом производства и его модернизацией. Но, как известно, девальвация может стимулировать экспорт только при наличии достаточного экспортного потенциала, возобновление и рост которого, прежде всего, напрямую зависит от возможностей финансирования импорта современных машин и оборудования, комплектующих и полуфабрикатов для модернизации и расширения производств, способных выпускать конкурентоспособную продукцию. Без качественных (прежде всего иностранных) инвестиций в экспортные производства устойчивого роста экспорта в дальнейшем достичь невозможно, а состояние инвестиций, как внутренних, так и внешних в течение последних лет продолжало ухудшаться.

В этом смысле ни 1999 год, ни 2000 год не стал исключением, а еще больше усугубил инвестиционный кризис, результатом которого для экспорта будет дальнейшее ухудшение условий торговли (относительное падение экспортных цен) и потеря рынков сбыта вследствие обострения конкурентной борьбы. Если не модернизировать производства, то конкурентоспособная сегодняшняя продукция завтра устареет и сможет быть реализована только дешевле, с потерями. Конкурентная борьба и модернизация производства должны быть постоянными, а не дискретными процессами. В этом смысле падение экспортных цен на белорусские товары представляется ни результатом кризиса в России, ни конъюнктурным шоком (например, связанным с кризисом мирового перепроизводства), ни происками коварных конкурентов, а закономерным следствием постоянных потерь конкурентоспособности из-за сокращения и прекращения инвестирования экспортных производств.

В целом анализ показал, что негативные изменения во внешней торговле Беларуси, четко обозначившие себя после августовского кризиса в России, продолжают нарастать и все больше приобретают черты инвестиционного кризиса, который является прямым следствием затяжного валютно-финансового кризиса. При сохранении сегодняшних стандартов экономической политики и, прежде всего, в области инвестиций, дальнейшее развитие кризисных явлений, безусловно, будет продолжено. Ввиду значительных потерь экспорта и валютной экспортной выручки необходимость привлечения иностранных инвестиций становится главнейшей стратегической задачей, необходимость решения которой в Беларуси на государственном уровне еще даже не осознана. Здесь нерешительность и некомпетентность руководства страны чревата как раз приближением тех событий, наступление которых оно так не хочет допустить.

Как известно, основные фонды, также как и люди, и даже в большей степени, подвержены старению. Промедление с обновлением обесценивает их стоимость. А это ведет к тому, что по прошествии времени станки и оборудование будут стоить все дешевле и дешевле. Если при этом учесть тот факт, что в течение последних лет в Беларуси внешняя текущая задолженность продолжает расти, то достаточно велика вероятность того, что, осознав необходимость приватизации и допуска иностранных инвесторов, в дальнейшем при акционировании предприятий часть просроченной валютной задолженности будет использована для обмена на акции предприятий, рыночная стоимость которых ввиду обесценивания основных фондов с каждым днем становится все дешевле и дешевле. Со временем, с одной стороны, стареют основные фонды и, с другой, дороже становятся долги, на которые насчитывается пеня.

7. Инвестиции как основная проблема белорусского экспорта

Рассмотрим проблемы производства и поставок за пределы республики основных экспортных товаров более подробно, ориентируясь на наиболее существенные позиции как доходов, так и потерь при их экспорте (таблица 13). Поскольку экспорт нефтепродуктов был рассмотрен выше, выборочно проанализируем такие ведущие товары белорусского экспорта как грузовые автомобили и тракторы, калийные удобрения, холодильники и морозильники, а также телевизоры.

7.1. Грузовые автомобили

В 2000 году данная позиция являлась важнейшей позицией роста экспорта после нефтепродуктов. Производство грузовых автомобилей выросло на 9,7%, а стоимостной объем экспорта, увеличившись на 9,5% или 87,4 млн. долл., восстановил свой объем после падения в 1999 году и достиг величины 411,8 млн. долл.

Если в 1999 году экспорт приносил убытки в торговле со странами СНГ (как по России, так и остальным странам СНГ) и прибыль по странам вне СНГ, то в 2000 году картина кардинально поменялась: прибыльным расширение экспорта стало только в Россию, а на остальных направлениях зафиксированы сокращения объемов экспорта (на 6,1 и 4,6 млн. долл. соответственно с остальные страны СНГ и государства вне СНГ).

Следует отметить, что если в 1999 году республика поставляла грузовые автомобили на рынки 43 стран (в 1998 году — 35), то в 2000 году список партнеров сократился до 30 стран. Из них стоимость экспорта выросла при поставках в 10 стран, для которых общая сумма прироста экспорта составила 104,1 млн. долл. Сокращение экспорта наблюдалось для 15 стран, при этом объем экспорта снизился на 169,4 млн. долл. Наибольшую прибыльность обеспечил экспорт грузовых автомобилей в Россию (рост объема на 98 млн. долл.), затем с большим отрывом шли Туркменистан и Китай, экспортные поставки для которых выросли соответственно на 2,9 и 1,7 млн. долл. Наибольшие потери произошли при поставках на рынки Узбекистана (экспорт сократился на 6,8 млн. долл.), Литвы, Казахстана и Латвии (сокращение соответственно на 2,7, 2,5 и 1,9 млн. долл.). Белорусские автомобили в 2000 году ушли с рынков 10 стран (с том числе Армении, Грузии, Молдовы, Таджикистана, а также США, Уганды, Чили, Йемена и др.). Новые рынки были открыты, прежде всего, в КНДР, куда экспортировали 192 автомобиля, а также Заире (7 шт.), Гвинее и Кубе (по 2 шт.) и Португалии (1 шт.).

Конечно, грузовые автомобили республика выпускает разные, и общее повышение цен на них на 20,1% может говорить не только о конъюнктуре рынка, но и изменении ассортимента выпускаемой продукции, т.е. приспособлении к потребностям соответствующих рынков. Более половины списка экспортных рынков (16 стран) занимали в 2000 году страны, куда экспортируется не более 10 автомобилей, что означает их присутствие в режиме разовых поставок (пока без долгосрочных перспектив). А это, в свою очередь, требует энергичных усилий по закреплению на рынках, которые, прежде всего, должны включать производство различных модификаций продукции, постоянное совершенствование и обновление основных фондов, повышения качества комплектующих, организацию и расширение сервисных служб. К этому также следует прибавить постоянную проблему непредсказуемости качества комплектующих (прежде всего, моторов российского производства, которые явно не устраивают покупателей, например, большегрузных грузовиков)¹³.

7.2. Тракторы

Производство тракторов в натуральном выражении в 2000 году по сравнению с 1999 годом сократилось на 17,9% при снижении экспорта на 28,9%. Такая же участь постигла и стоимостной объем экспорта, который, несмотря на рост средних экспортных цен на 24%, сократился на 12% или 32,7 млн. долл. Как видно из таблицы, в отличие от 1999 года, когда прирост экспорта тракторов был достигнут за счет расширения поставок в Россию, в 2000 году на российском направлении произошел обвал рынка, когда на фоне роста цен почти на четверть натуральные поставки тракторов сократились на треть, а стоимость поставок — на 20%. Даже расширение поставок на рынки других стран СНГ (туркменский рынок принял на 17 млн. долл. тракторов больше, чем в 1999 году) лишь компенсировало потери 1999 года. На направлении дальнего зарубежья продолжалось сокращение поставок ускоренными темпами. Таким образом, в целом, реальных денег, особенно валюты, на предприятии не прибавилось.

¹³ Так, в частности, узким местом для производителей грузовиков является проблема дизельных двигателей, поставляемых из России. Только в 1999 году недопоставка двигателей составила 60%, а на альтернативные поставки из дальнего зарубежья не хватает валюты. В ближайшее время проблема двигателей грозит стать узким местом для всех заводов отрасли (например, даже покупатели в России отказываются брать карьерные самосвалы с двигателями Уральского моторного завода). Поэтому Беларуси нужно безотлагательно решать проблему производства собственных двигателей или организации (а по существу поиску финансирования) их поставок предсказуемого качества из дальнего зарубежья. Это все требует затрат, прежде всего, инвестиционных, которые у предприятий автомобилестроения ввиду сокращения их экспортных доходов явно нет, и нет уже давно. Автомобилестроители рассчитывают на централизованное финансирование и помощь правительства...

Число покупателей белорусских тракторов в 2000 году составило 50 стран и сократилось по сравнению с 1999 годом на 8 адресов. В число выбывших рынков вошел, например, Пакистан, куда в 1999 году было продано 2,7 тыс. тракторов. С другой стороны, поставки тракторов в почти 10 стран были возобновлены или произведены впервые (в основном в количестве до 10 штук), что говорит о необходимости закрепления на указанных рынках и требует соответствующих модификаций техники, способных заинтересовать покупателей. На это необходимы качественные инвестиции и (или) инвестиционный импорт предсказуемого качества из дальнего зарубежья¹⁴.

Проблема «серого экспорта»

В настоящее время инвестиционная недостаточность в связи с потерями экспорта становится фундаментальной проблемой, но не единственной, которая напрямую влияет на конкурентоспособность белорусского экспорта. Другой проблемой, связанной с потерями доходов от экспорта, является в совсем недалеком прошлом так называемая проблема серого экспорта, которая была вызвана множественностью обменного курса, существовавшей в белорусской экономике в течение нескольких лет (до осени 2000 года).

Так, согласно анализу МИДа, например, в Германию «левыми» путями завозилось до 150 тракторов (около четверти объема реализации через дилерскую сеть МТЗ), в результате чего потери завода оценены приблизительно в 3 млн. немецких марок. «Серые лидеры» приобретали тракторы за белорусские рубли, сбывали их в Германии по демпинговым ценам относительно официальных заводских экспортных цен, которые формируются путем деления стоимости трактора в белорусских рублях на официальный курс Нацбанка, отличающийся от реального курса внешнеторговых операций в 2-3 и более раз, в результате чего цены «серого экспорта» были меньше официальных экспортных на 20%-30%, а иногда и более. Это приводило к тому, что дилерская сеть МТЗ, на создание которой потрачено с 1990 года около 15 млн. немецких марок, в течение ряда лет несла ощутимые убытки.

Сходная ситуация по Венгрии: при среднезаводской экспортной цене 12,8 тыс. долл. за трактор, посреднические структуры продавали тракторы за 8,9 тыс. долл. В итоге МТЗ реализовал 99 штук, а «серые дилеры» — более 1200 штук. Аналогичная ситуация по Болгарии: через заводскую сеть реализовано в 8 раз меньше тракторов, чем через альтернативные «серые» каналы. В целом же, например, в 1998 году из 23,7 тыс. экспортированных тракторов МТЗ самостоятельно продал лишь 10 тыс. штук. Даже МИД вынужден был констатиро-

¹⁴ Из суммы в 120 млн. долл. в год, в которую директор МТЗ оценивает минимально необходимые, как говорится, «уже вчера» объемы валюты для модернизации производственного процесса, завод из собственных средств может аккумулировать в лучшем случае лишь четверть.

вать, что главная причина подрыва позиций национальных производителей на внешних рынках — не недостаточный госконтроль, а множественность обменного курса. Именно это сделало вышеуказанную ситуацию нормой внешней торговли Беларуси в течение всего того продолжительного времени, когда множественность обменного курса присутствовала в экономике Беларуси.

7.3. Калийные удобрения

В 1999 году наибольший прирост стоимости экспорта был получен по калийным удобрениям, где, начиная с 1998 года, белорусские калийщики на внешнем рынке начали работать совместно с российскими коллегами («Уралкалий», «Сильвинит») в рамках Международной калийной корпорации (МКК), которая после вхождения в нее белорусской стороны заняла первое место на мировом рынке калийных удобрений, обойдя канадских конкурентов. Благодаря согласованным действиям и влиянию на мировые цены, удалось увеличить цены поставки белорусских калийных удобрений на рынки дальнего зарубежья и более эффективно перераспределить потоки в рамках СНГ (из России в остальные страны), за счет чего был получен прирост стоимости экспорта на 34,2 млн. долл. при росте физического объема поставок лишь на 3,8%.

Вместе с тем белорусская сторона занимала в МКК неравноправное положение и финансовые аспекты деятельности МКК были закрыты для Беларуси, хотя в общем объеме экспорта в отдельные годы доля Беларуси даже превышала 50%. Руководство МКК рассматривало вопросы реконструкции и переоснащения только российских предприятий (ОАО «Уралкалий», г. Березники), в то время как износ основных фондов Солигорского калийного комбината составляет 80%, горношахтного оборудования — 88%, в том числе более 70% оборудования выработало свой ресурс, что создает большую угрозу аварий и катастроф. По расчетам специалистов¹⁵, только на поддержку нынешних объемов производства объединению «Беларускалий» необходимо не менее 100 млн. долл. инвестиций ежегодно. Если объединение не проведет техническое перевооружение в ближайшие 3-4 года, то потеряет одно за другим два рудоуправления из четырех, поскольку их горизонты добычи уже выработаны на 60-70% и требуется освоение новых пластов. Добыча на этих шахтах естественно снижается и к 2005 году работа на них станет нерентабельной, что вдвое сократит валютную выручку объединения. Реальность этих оценок мы наблюдаем по результатам уже 2000 года, когда объем производства калийных удобрений сократился на 6,7% при снижении стоимостного объема экспорта на 6% или 33,4 млн. долл.

¹⁵ «Белорусский рынок», № 34, 2000, с. 8.

Похоже, что парадокс современной белорусской экономики состоит в том, что предприятие, имеющее 1,5 млрд. долл. оборота, в предложенных условиях хозяйствования не может обеспечить даже простое воспроизводство. Государству проще давать валюту на печально знаменитые ледовые дворцы, чем на поддержку ведущего экспортера. Предприятие само разработало программу развития, однако правительство ее не поддержало, помощь не была оказана и результат, что называется, не заставил себя долго ждать.

7.4. Холодильники и морозильники

Второй по объему прирост экспорта в 2000 году обеспечили холодильники и морозильники. Здесь в соотношении производства и экспорта наблюдалась следующая картина: производство холодильников и морозильников в натуральном выражении выросло на 1,2%, а экспорт сократился на 3,4%. Результирующий рост стоимости экспорта произошел на основе увеличения средних экспортных цен на 18%. Как видно из таблицы, также произошла экономически парадоксальная переориентация поставок с российского рынка, где цены холодильников были и остаются самыми высокими, на рынки остальных стран СНГ (рост физических поставок на 17%) и дальнего зарубежья (рост на 64%), где наблюдалось падение экспортных цен. С большой долей вероятности можно предположить, что завод ищет живую валюту для обеспечения производственных потребностей.

Выше было отмечено, что в 2000 году производство холодильников выросло незначительно, т.е. завод работал на предельной мощности, и рост экспорта продукции был достигнут за счет российского рынка и переориентации части продукции в дальнее зарубежье. В дальнейшем рост экспорта холодильников может быть обеспечен только за счет сокращения поставок на внутренний рынок, поскольку производственные мощности по выпуску холодильников, как нам известно, задействованы полностью, а для расширения производства попросту нет средств. И здесь проблемы роста экспорта конкретной продукции упираются в инвестиции. Понятно, что у завода их нет, поскольку, как известно, есть проблемы с обслуживанием японского кредита для производства компрессоров, для погашения которого у завода нет средств. Обсуждаемые варианты японских кредитов пока ввиду неплатежей по старым кредитам приостановлены. Кстати, наличие задолженности стало преградой для открытия японского кредита другому белорусскому экспортеру — ПО «Нафтан».

7.5. Телевизоры

По данной позиции в 2000 году объемы производства в натуральном выражении сократились на 5,1%, а экспорт вырос на 29,8%. Экспорт рос не только в физическом выражении, но и по стоимости (на 21,1% или на 8,2 млн. долл.).

Основной регион поставок — Россия, основные регионы закупки комплектующих — дальше зарубежье.

В целом основной прирост экспорта был получен за счет сокращения поставок на внутренний рынок. География экспорта телевизоров выглядит более чем скромно: Россия — 98% поставок, Латвия, Украина, Литва, Молдова — остальные 2%. Попытки освоения рынков дальнего зарубежья (с валютной оплатой) не приносят успехов. Так, контракт на поставку телевизоров в Чехию предполагал также заключение договора о сервисном обслуживании с местным центром в Праге, где уровень технологии сборки белорусского телевизора был оценен, как в лучшем случае уровень начала 80-х годов. Западные телевизионные заводы владеют технологиями, позволяющими выпускать в расчете на одного работающего 1,2 тыс. телевизоров в год, в то время как на «Горизонте» этот показатель составил 40 аппаратов, а на «Витязе» — 32. Это означает, что основные фонды заводов безнадежно устарели, их необходимо менять.

Технологическое отставание выливается в то, что на российском рынке, согласно прейскурантам московских магазинов в Интернете, телевизор Thomson, собранный на западе из тех же комплектующих, что и на «Горизонте» и «Витязе», стоил дешевле, чем аналогичный белорусский, собранный из импортных деталей¹⁶. Ни дешевые кредиты, ни преференции, которые были созданы, не помогают: в конкурентных условиях единственный выход — достижение высших стандартов качества. А они находятся не в России и связаны с техническим перевооружением производства для радикального повышения производительности труда.

7.6. Некоторые другие товары

Текстильные изделия и одежда, занимающие четвертую позицию в товарной структуре, экспортировались в 1999 году с убытком в 167 млн. долл. По сообщениям концерна «Беллепром», предприятия отрасли в 1999 году вынуждены были работать в условиях дефицита технологического сырья. Так обеспеченность хлопком не превышает 50%, шерстью — на уровне 80%, а, например, Оршанский льнокомбинат был обеспечен сырьем лишь на 62%. Известная «Милавица» ввиду недостатка средств для покупки сырья стояла перед дилеммой — остановить производство или произвести сокращение персонала. Недостаток собственного сырья и оборотных средств оставлял предприятиям единственный выход — работу по давальческим схемам, что оборачивается, в частности, потерями валютной выручки. Кроме того, практически все предприятия легкой промышленности не первый год страдают от «серого экспорта», когда политика

¹⁶ Так, на 1.04.2000 г. цены в московских магазинах на телевизоры Thomson и Горизонт составили: с диагональю 51 см соответственно 178 и 180 долл., с диагональю 54 см — 200 и 204 долл.

формирования экспортных цен на основе курса Национального банка делает собственную экспортную продукцию предприятий, распространяемую по легальным каналам, более дорогой, чем та, которая уходит, прежде всего, за российскую границу с внутреннего рынка республики. А это потери все той же валютной выручки.

Не лучшее положение и с оборудованием. За границей оборудование текстильной фабрики меняется примерно раз в 7 лет. Последнее крупное обновление производственных фондов трикотажной отрасли датируется началом 90-х годов (в рамках германского кредита). На сегодняшний день износ основных фондов — порядка 70%-75%, и обновляться предприятия могут от случая к случаю, да и то в небольших объемах из собственных средств, которые есть только у ведущих предприятий.

В целом же на предприятиях легкой промышленности все острее стоит проблема нехватки сырья, что для производства экспортной продукции означает недостаток импорта, который невозможно закупить из-за отсутствия валюты. Сегодня уже многие предприятия Беларуси вслух на страницах газет говорят об этих проблемах. А если не хватает средств для обеспечения текущих нужд производства, то об инвестициях можно забыть — на них денег уже нет и в ближайшем будущем не предвидится. В целом необходимо отметить, что страницы республиканских газет пестрят описаниями проблем конкретных предприятий-экспортеров, руководители которых в качестве главных причин, ограничивающих рост выпуска продукции, все больше называют нехватку конкретного сырья, комплектующих, а также острейшую необходимость модернизации производства, о которой без помощи государства они даже помыслить не могут. Но может ли государство помочь всем сразу?

8. Экспорт услуг и его проблемы

В экспорте белорусских услуг доминирующую роль традиционно играют транспортные услуги (более половины экспорта), объем которых в 1999 году сократился по сравнению с 1998 годом наиболее значительно (на 20,5% или 101,3 млн. долл.) и составил более половины общих потерь экспорта услуг. Хотя в 2000 году ситуация начала выправляться, но серьезные проблемы развития данного сектора внешней торговли пока остаются по-прежнему далекими от решения. Наряду с внешними трудностями борьбы за иностранные рынки, у белорусских автоперевозчиков существуют серьезные внутренние проблемы, давление которых не ослабевает и не позволяет устойчиво расширять оказание данного вида услуг иностранным резидентам, все больше предпочитающим по целому ряду причин небелорусский транспорт, а также дороги сопредельных

стран¹⁷. Кроме того, нельзя сбрасывать со счетов и непрофессионализм белорусских чиновников, в работе которых не удастся избежать грубейших ошибок и дремучего непрофессионализма.

Так, Конвенцией по транспорту и окружающей среде, принятой в ноябре 1997 года в Вене, принято решение об изменении ранее действующего порядка допуска транспортных средств к международным перевозкам, в результате чего, начиная с 2001 года, транспортные средства должны соответствовать требованиям экологических стандартов ЕС. С учетом этого белорусские перевозчики заранее приняли меры по приобретению по лизингу транспортных средств западноевропейского производства и уже к 1999 году приобрели свыше 1000 автотранспортных средств, выплачивая значительные лизинговые платежи, что позволило бы им в 2000-2001 гг. приобрести указанные автомобили в собственность по остаточной стоимости. Таким образом, белорусские автоперевозчики заранее планировали не допустить сбоя в объемах международных перевозок в страны Западной Европы после вступления в силу Венской транспортной конвенции и обеспечить получение существенной прибыли от приобретенных по лизингу автомобилей в течение последующих 5-10 лет¹⁸. Воистину государственный масштаб мышления, но... Планам мешают отнюдь не конкуренты.

По данным Белорусской ассоциации международных автомобильных перевозчиков (БАМАП), в 1999 году бюджет Беларуси потерял 10 млн. немецких марок, а общие потери субъектов хозяйствования, занимающихся международными автомобильными перевозками, превысили за год 70 млн. марок. Такие потери специалисты объясняют тем, что автотранспортные предприятия вынуждены возвращать зарубежным партнерам взятую в лизинг технику в связи с невозможностью выкупить ее из-за высоких таможенных пошлин, составляющих порядка 20% от ее стоимости. На сегодняшний день белорусские предприятия

¹⁷ Например, общая сумма всевозможных сборов и налогов при транзите через Беларусь намного превышает подобные платежи в Литве, на Украине, в Польше и России. Белорусские транзитные налоги достигают 9,1% стоимости фрахта, в то время как аналогичный показатель по Германии — 1,8%, Польше — 2,1%, России — 2%. Кроме того, структура транзитных платежей очень сложна и включает в себя, кроме сбора за проезд по автодорогам общего пользования и автодороге М1/Е30, еще и плату за проезд крупногабаритного и тяжеловесного транспорта, услуги терминала, не поддающееся счету количество местных налогов, плюс экологический сбор. Столь запутанная система заставляет международных автоперевозчиков активно искать обходные пути. Даже дружественная Россия в лице своей ассоциации международных автоперевозчиков серьезно прорабатывает маршруты на запад, минуя Беларусь (по двум маршрутам: с юга и севера — через Россию, с запада на восток — через Прибалтику). Подобная работа кипит и в других странах. В ряде государств она уже завершена, о чем свидетельствует информация Комитета госбезопасности о том, что у ряда автоперевозчиков на границе обнаружены инструкции, не рекомендуемые водителям пользоваться белорусскими автопереходами как наиболее опасными.

¹⁸ *Основные положения Национальной программы развития экспорта Республики Беларусь на 2000-2005 гг.*, Минск: МИД РБ и Институт экономики НАН Беларуси, 2000, с. 84.

вернули более 430 единиц техники (13% от всего количества подвижного состава, взятого в лизинг), несмотря на то, что ими уже выплачено зарубежным партнерам порядка 75% ее стоимости. Если учесть, что 40% автопоездов, работающих на международных перевозках, были взяты белорусскими предприятиями в лизинг, это означает, что позиция Беларуси на рынке международных транспортных услуг находится под угрозой. При этом в БАМАП отмечают, что Беларусь, прежде всего, проигрывает России, где в 1999 году было принято постановление правительства о значительном уменьшении таможенных пошлин на автотехнику сроком на 6 месяцев. За это время ввоз подвижного состава увеличился в 1,7 раза. По имеющейся информации, Россия намерена продлить срок таможенных льгот. В данной ситуации БАМАП, а в ее лице и 1,2 тыс. отечественных автопредприятий, ожидают от руководства Беларуси решительных мер по сохранению рынка национальных грузоперевозчиков и, в первую очередь, уменьшения таможенных пошлин для растаможки уже выплаченных по лизингу автомобилей, на которых белорусские автоперевозчики осуществляют транспортировку грузов в основном в развитые европейские страны, имеющие высокие экологические требования к автомобилям, проезжающим по территории этих стран. И ожидание длится до сих пор, хотя все зависит только от «слуг белорусского народа».

9. Беларусь в зеркале оценок внешнего мира

По международной классификации Беларусь относится к числу стран с переходной экономикой. При этом термин «переходная экономика» подразумевает переход от административно-плановых методов ведения хозяйства к рыночным методам, использованию преимуществ международного разделения труда и открытости для международной торговли товарами, услугами и факторами производства.

Таблица 18. Индекс экономической свободы – 2001

Самая свободная десятка		Самая несвободная десятка	
Место	Страна	Место	Страна
1	Гонконг	155	Северная Корея
2	Сингапур	153	Ливия
3	Ирландия	153	Ирак
4	Новая Зеландия	152	Куба
5	Люксембург	151	Иран
6	США	150	Лаос
7	Великобритания	149	Узбекистан
8	Голландия	148	Туркменистан
9	Австралия	146	Зимбабве
10	Бахрейн / Швейцария	146	Беларусь

Хочется обратить внимание, что в последнее время среди серьезных международных экспертов, работавших в Беларуси, высказываются сомнения по по-

воду отнесения Беларуси к странам с переходной экономикой. Вот что, например, пишет по этому поводу известный исследователь проблем переходного периода профессор Лондонской школы бизнеса Марио Нути: «Если бы почти тридцать стран не находились сегодня в процессе перехода от централизованно-плановой экономики с государственной собственностью и предприятиями к демократической смешанной экономике, то никому бы и в голову не пришло причислить Беларусь — или Китай, или Вьетнам — к странам с переходной экономикой и/или обществом, как это сделали вследствие ошибочного процесса сравнения»¹⁹.

В целом, внешние оценки Беларуси в известных мировых рейтингах следующие. По уровню экономической свободы белорусская экономика несколько лет подряд отнесена к категории репрессивных стран и среди списка из 161 страны последние два года занимает 146 строку. По мнению составителей «Индекса экономической свободы», Беларусь — одно из наименее реформированных и наиболее репрессивных государств на постсоветском пространстве. Промышленная база страны устарела, экономика разбалансирована.

Таблица 19. Беларусь в списке мировых рейтинговых агентств

Наименование индекса	Место (индекс) Беларуси среди стран мира
Индекс инвестиционной привлекательности	135
Индекс либерализации	0,4 (среди последней пятерки 26 стран ЦВЕ)
Индекс развития частного сектора	0,2 (наихудший показатель среди 26 стран ЦВЕ)
Индекс развития внешней торговли	0,4 (среди последней пятерки 26 стран ЦВЕ)
Индекс внутренней либерализации	0,5 (среди последней пятерки 26 стран ЦВЕ)
Кумулятивный индекс скорости и глубины реформ	1,9 (среди последней тройки из 26 стран ЦВЕ)
Индекс экономической свободы (по КАТО)	Место в последней пятерке из 110 стран
Индекс инвестиционного риска согласно Economist Intelligence Unit	70 (хуже только у Мьянмара, Зимбабве и 5 других африканских стран)
Кредитный страновой рейтинг по Moody's	Отсутствует
Кредитный страновой рейтинг по Standard & Poor's	Отсутствует

По оценке американского журнала «Institutional Investor», отсутствие структурных реформ и враждебный климат для бизнеса препятствуют иностранным инвестициям в экономику Беларуси, в связи с чем она также оказалась внизу рейтинга перед такими странами как Албания, Ангола, Гаити, Грузия, Конго, Никарагуа и Сьерра-Леоне. Рейтинги «Institutional Investor» составляется на основе информации, получаемой от крупнейших международных банков, и реально влияют на инвестиционный климат и на объемы частных инвестиций: и страны, имеющие низкий рейтинг, обычно не получают притока частного капитала.

¹⁹ Нути М., *Белорусская альтернатива: переход или только реформы?* «Экономические тенденции в Беларуси», квартальное обозрение, апрель-июнь 1999 г., Минск: Проект ТАСИС, 1999, с. 18.

10. Основные выводы

Таким образом, анализ роста экспорта основных товаров на внешние рынки после кризиса показал, что наращивание экспорта произошло за счет сокращения поставок на внутренний рынок. При этом производство основных видов продукции в натуральном выражении в экспортоориентированных отраслях промышленности сокращается практически по всем основным товарам (грузовые автомобили, тракторы, химические волокна и нити, шины и др.), что говорит о том, что этот источник роста экспорта экстенсивен и имеет естественные ограничения. Прежде всего на производство и расширение экспорта товаров требуется возрастающее количество импортных ресурсов — сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих, затем — необходимы новые станки и оборудование, способные возместить выбывающие, модернизировать производство для расширения выпуска продукции. Возможности закупки как промежуточного, так и инвестиционного импорта существенно снижаются из-за сокращения экспортной выручки от реализации белорусских товаров и услуг. Технологическое отставание все больше становится нормой производственного и экспортного потенциала Беларуси. Без скорейшего осознания и начала работы по снижению остроты и преодолению этой проблемы говорить о возможностях роста белорусского экспорта можно с таким же успехом, как и о сладости во рту после многократного повторения слова «халва».

При сохранении текущих стандартов экономической политики в Беларуси развитие событий может только ухудшиться. Без смены макроэкономической политики (прекращение экспериментов с валютным курсом, проведение программ стабилизации экономики и институциональных реформ) и политики во внешнем секторе (приоритетами ее должны стать создание благоприятного инвестиционного климата и активный поиск дополнительного внешнего финансирования товарного импорта, прежде всего, инвестиционного и промежуточного, взвешенная и активная политика в сфере услуг) развитие процессов во внешней торговле все больше будет самозатухать, приводя к увеличению изоляции страны, дальнейшему закрытию и стагнации экономики, падению жизненного уровня населения.

Литература

Внешняя торговля Республики Беларусь [за соответствующий период], Минск: Министерство статистики и анализа РБ.

Нути М., *Белорусская альтернатива: переход или только реформы?* «Экономические тенденции в Беларуси», квартальное обозрение, апрель-июнь 1999 г., Минск: Проект ТАСИС, 1999 (<http://www.lbs.ac.uk>).

О работе народного хозяйства Республики Беларусь [за соответствующий период], Минск: Министерство статистики и анализа РБ.

Основные положения Национальной программы развития экспорта Республики Беларусь на 2000-2005 гг., Минск: МИД РБ и Институт экономики НАН Беларуси, 2000.